PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Fonseca, Marzo 2021

Señor (a)
JORGE LUIS DAZA ACOSTA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1892922
COORDINADOR ACADEMICO
CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA
Fonseca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Marzo del año 2021

Referencia: No. CO1.PCCNTR.1892922 del año 2021

GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO , identificado con la cédula de ciudadanía No.1.120.740.893 de Fonseca , en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroempresarial y Acuicola, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de Once Millones Setecientos once mil, quinientos sesenta y dos Pesos (11.711.562)M/Cte. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a. Un Primer pago correspondiente a once (11) días del mes de Febrero por valor de Un Millon Cuatrocientos Treinta y un mil, cuatrocientos trece Pesos ($1.431.413) Mda/Cte. b. Segundo pago Correspondiente al mes de Marzo por valor de 3 Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos($3.903.854) Mda/Cte. C. Un Tercer pago Correspondiente al mes de Abril por un valor de 3 Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos($3.903.854) Mda/Cte y (1) último pago correspondiente a diecinueve (19) días del mes de Mayo por valor de Dos millones cuatrocientos setenta y dos mil, cuatrocientos cuarenta y un pesos ($2.472.441) Mda/Cte.

Plazo: Será hasta el 19 de mayo de 2021.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal de Artesanos Técnicos Tecnólogos y/o Profesionales que se desempeñen como instructores en los programas de Formación Titulada y Complementaria de la Programación Regular ejecutando horas directas a formación y otras actividades relacionadas con la Formación Profesional en el Centro Agroempresarial y Acuicola de la Regional Guajira.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los	**Programa de Formacion**:Tecnologo Gestion Logistica. **Ficha** : 2104773	a- Planeación pedagógica, guía de aprendizaje https://drive.google.com/drive/folders/1MI4WINm2MSks25PPi2SnyLHpKVeueDmF?usp=sharing

	programas del área temática objeto del contrato.	**Competencia:** -210101004 Evaluar los resultaos de todos los **Programa de Formacion**:Tecnologo Gestion Logistica. **Ficha** : 2104773 **Competencia:** -210101004 Evaluar los resultaos de todos los procesos según indicadores de gestión establecidos por la organización. **Resultados de aprendizaje:-** - Elegir los canales de distribución a partir de la contextualización del mercadeo, característicos de los contactos comerciales, la competencia y la empresa de acuerdo con la definición de los acuerdos comerciales. - Identificarlas variables que se debn tener en cuenta para la distribución de acuerdo con las estrategias de mercadeo - Aplicar técnicas de contacto con el cliente tenieno e cuenta el niver de satisfacción, inquietues y solicitudes según políticas de servicio al cliente	b- Portafolio de evidencias https://drive.google.com/drive/folders/14JQPhIhAxvm-axNc1p0bl0jbGOgvm5Vs?usp=sharing

		Actividad del proyecto: Estructurar procesos integrados dentro del Plan Maestro de Logística Comercial.	
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Para este mes no se calificaro resultados por aprendices pendiente por actividades.

	los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina		
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación

	nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación

13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Cumplir con las políticas del SIGA y los protocolos	https://drive.google.com/drive/folders/1hWsh-QMUsKlH8NV_lVXcsXy-uoslPlRw?usp=sharing
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE	Por certificar	Por certificar

	FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.		
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación Prestar apoyo en las supervisiones de contratos de bienes y servicios, suscritos por el Centro de Formación en los cuales se les designe.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación

20	. Impartir Formación Profesional Integral en el Área designada en sus diferentes modalidades y niveles con un alcance mínimo de 120 y/o 160 horas mensuales de acuerdo a lo acordado.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
21	Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Desarrollar actividades formativas de acuerdo a la programación asignada por el coordinador académico	https://drive.google.com/file/d/1iH8lCxWRC4WgZzW8rIVncxEbBPdXEhEZ/view?usp=sharing
22	Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los	Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual	Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual

	sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar requerimientos); El contratista deberá ejecutar su contrato conforme al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol “SIGA” del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma CompromISO, para lo cual deberá conocer apoyar y participar en las actividades propias del SIGA y del MIPG, velar por la correcta utilización de la imagen institucional, reportar al área de comunicaciones de la Regional los eventos o actividades a realizar que requieran divulgación.		
23	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.47963333 de la planilla, mes de febrero de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO.
Contratista
C.C. No. 1.120.740.893

Recibí a satisfacción:

Firma
JORGE LUIS DAZA ACOSTA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.1892922 del 2021
Cargo Coordinador Academico

Actividad De Aprendizaje 6

Evidencia 1:

Cuadro comparativo “Medios y modos de transporte”

FABIO ALEJANDRO GIL BUITRAGO

Gestión Logística (2104773)

Giovanna Camargo Solano

Instructora Técnica

Fase Planeación

SENA - 2021

EVIDENCIA 1:

CUADRO COMPARATIVO “MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE”

Para esta evidencia realice lo siguiente:

1. Ubique en el cuadro comparativo los modos de transporte existentes (aéreo, marítimo, terrestre, ferroviario) y escoja para cada uno de ellos un respectivo medio de transporte.

2. Determine las ventajas y desventajas existentes entre los modos y medios escogidos, teniendo en cuenta las siguientes variables:

   - ✓ Rapidez.
   - ✓ Costos.
   - ✓ Capacidad.
   - ✓ Seguridad.

MODO DE TRANSPORTE	MEDIO DE TRANSPORTE	VENTAJAS	DESVENTAJAS
AEREO   	El avión es el medio de transporte más caro y rápido que existe pero es el medio más seguro y confiable estos aviones contienen puertas grandes para el cargue y descargue de mercancías con un fuselaje ancho y un gran número de ruedas para que pueda aterrizar en distintos aeropuertos entre los que se encuentran el Boeing 747-400 ERF y 747 F Freighter,	• **Disponibilidad:** la elevada frecuencia de vuelos facilita tus envío de mercancía durante todo el año. • **Rapidez:** el **avión es el medio de transporte más veloz** lo que resulta clave para que tu mercancía llegue a tiempo. Esto es especialmente importante en determinados casos en los que cada día que tu producto esté parado o almacenado genera elevados costes. • **Cobertura:** existen una amplia red de conexiones con todo el mundo. • **Acceso:** el **transporte aéreo** lleva tu mercancía a zonas a las que otros medios de transporte lo tienen más complicado (destinos continentales, por ejemplo). • **Seguridad:** es un medio muy seguro. El número de incidencias es mínimo. • **Control:** la corta duración de los trayectos y los requisitos para el control de la carga reducen mucho las opciones de pérdida o extravío de mercancía. • **Agilidad:** los trámites para el envío de mercancía en avión resultan relativamente sencillos a través de soluciones informáticas específicamente diseñadas para el sector logístico.	• **Muy costoso** económicamente: es el medio de transporte más caro. • **Incierto**: el transporte aéreo está condicionado, en gran medida, por las condiciones climáticas. La nieve, lluvia, niebla, etc., pueden causar la cancelación de los vuelos programados y la suspensión del servicio aéreo. • **No apto para mercancías baratas y de gran volumen** debido a su limitada capacidad y alto coste. • **Restricciones legales**: muchos países tienen restricciones legales en interés de su propia seguridad.

MARITIMO    	Atreves de estos medios de transporte se puede importar o exportar toda clase de mercancía en diferentes tipos de barcos con costos mas asequibles por ser el medio con mas demanda en el mercado para el transporte de mercancía.	• **Volumen y capacidad de almacenaje de los buques:** los barcos o navíos son los medios de transporte que ofrecen una mayor capacidad a la hora de trasladar más cantidad de materiales. Especialmente en comparación con otros medios de transporte tales como el tren, camión o avión. • **Fletes más competitivos:** los fletes marítimos son por norma general muy competitivos y económicos. La única dificultad que pudiera observarse respecto a este motivo son los cargos adicionales (tales como el combustible). Aún con este pequeño apunte comprobamos como sigue siendo el medio más económico a la hora de recorrer grandes distancias. • **Seguridad y estabilidad:** las condiciones climatológicas y meteorológicas retrasan en mayor número de ocasiones la salida o llegada de un avión, mientras que gracias a la robustez, resistencia y fiabilidad de los buques estos pueden desenvolverse con mayor facilidad en ambientes más complicados o inestables (siempre dentro de unos límites razonables lógicamente). • **Mayor variedad de productos y materias transportables:** considerado como uno de los elementos más destacables podemos observar como a diferencia de lo que ocurre en el transporte aéreo (donde en la mayoría de ocasiones no se permite carga líquida o peligrosa) el transporte marítimo es la única vía disponible para llevar a buen puerto esta serie de encargos basados en específicos materiales (petróleo, aceites…). • **Cobertura y seguro:** gracias al hecho de que casi ¾ partes de la tierra están cubiertas de agua el nivel de alcance de este medio es casi absoluto. También merece la pena destacar el hecho de que es un medio muy seguro puesto que casi la práctica totalidad de las entregas son realizadas en tiempo y forma.	• La **tramitología** es relativamente extensa/complicada, aún cuando los servicios de agentes de aduanas como Maitsa facilitan en gran medida el trabajo el número de permisos y formularios es superior a cualquier otro medio (aéreo/terrestre). • **Tiempo:** este factor también se tiene que tener en cuenta a la hora de prever fechas de entrega, puesto que el tiempo que requiere –especialmente en largas distancias- es por norma general más elevado que el transporte aéreo/terrestre.

TERRESTRE   	TRANSPORTE TERRESTRE INTERNACIONAL: Es una buena opción a la necesidad de transportar entre distintos países de origen y destino creado por las necesidades entre los compradores y vendedores y poder llevar sus productos al consumidor final encontrando una gran variedad de camiones entre los que se encuentran los rígidos, articulados, de plataforma, frigoríficos, cisternas, etc.	• **Precios:** el transporte en carretera ofrece precios más competitivos a otros tipos de transporte y no requiere una infraestructura específica para su desplazamiento • **Versatilidad:** es versátil para acceder a gran cantidad de destinos, permitiendo ofrecer servicios desde el punto de origen hasta un cliente final garantizando una entrega eficaz. • **Seguridad:** para el transporte de productos perecederos o mercancías peligrosas asegurando que durante su trayecto no se alteren las condiciones de las mismas • **Flexibilidad horaria:** se pueden trasladar en cualquier hora sin presentar ningún inconveniente, no es la opción más rápida pero si la predilecta por su versatilidad para el traslado de mercancías al momento que se requiera. • **Facilidad de rastreo:** la mayoría de las transportadoras instalan equipos GPS que permiten hacer sus envíos conociendo los puntos exactos donde se encuentra la mercancía en su trayecto.	• **Poca capacidad:** Existe un límite de peso y tamaño que un camión puede trasladar en carretera. En ocasiones puede presentar inconvenientes al momento de movilizar una la carga pesada o extra dimensional para su maniobrabilidad. • **No apto para distancias largas:** solo se puede trasladar en envíos internacionales para países limítrofes como por ejemplo Brasil, Uruguay, chile, Bolivia y Paraguay son países limítrofes con argentina ya que comparten fronteras. • **Contaminación ambiental:** los camiones utilizan gasolina para su funcionamiento por lo que dañan mas el medio ambiente por donde circulan a diferencia de otros medios de transporte como lo es el tren. • **Interrupciones:** pueden surgir inconvenientes en su trayecto como siniestros o accidentes que pueden perjudicar la mercancía o retrasos en el tiempo destinado para la entrega. No sería una buena opción si se contrata con tiempos específicos.

PRODUCTO	CANTIDAD	EMPAQUE	MODOS DE TRANSPORTE	MEDIOS DE TRASPORTE
pescado	10 TONELADAS	GRANEL	TERRESTRE	su transporte se realiza con camiones doble troque refrigerados con capacidad hasta 17 toneladas para para mantener la cadena de frio y conservar el pescado fresco y sus costos son más bajos.
gasolina	11.000 GALONES	GALONES	TERRESTRE	su transporte se realiza con vehículos cisterna los cuales se destinan para transporte de líquidos y gases por la seguridad que brindan ya que dentro de ellos existen diafragmas capaces de impedir que el combustible se mueva libremente dentro de ellas.
agua	4600 GALONES	GALONES	MULTIMODAL	
			AEREO	se realiza por medio del sistema bambi bucket. balde especializado suspendido de un cable transportado por un helicóptero para entregar agua para la extinción de incendios.
			TERRESTRE	su transporte se realiza con vehículos cisterna los cuales se destinan para transporte de líquidos y gases por la seguridad que brindan ya que dentro de ellos existen diafragmas capaces de impedir que el combustible se mueva libremente dentro de ellas y su transporte es de bajo costo.
arroz	150 TONELADAS	2000 BULTOS	TERRESTRE	el transporte del agro es el más representativo en el sector y su transporte se realiza con camiones con capacidad entre 5 y 34 toneladas como son las turbo, sencillo, doble troque, mini mula y tractomula.
huevos	5.000 CUBETAS	CUBETAS	TERRESTRE	su transporte se realiza con furgones acondicionados con techo sin remaches libre de filtraciones con bigas y atravesaños estructurales para el transporte de los mismos.
detergente	50 TONELADAS	10.000 BOLSAS/5KG unidad	TERRESTRE	su transporte se realiza con el denominado mega camión con una capacidad hasta de 70 toneladas de carga reduciendo hasta un 50% de costos en su trasporte.
vasos desechables	500	CAJAS/3500 unidad	TERRESTRE	por el volumen la mercancía se realiza en camiones de gran capacidad de volumen para reducir costos en el transporte.
electrodomésticos	250 unidades	unidad	MULTIMODAL	
			AEREO	El transporte en avión es la mejor solución útil en caso de transporte de aparatos High-Tech o de una cantidad importante reduciendo tiempo de entregas.
			TERRESTRE	es una solución universal reduciendo costos para ser transportado por rutas flexibles y por la variedad de camiones que se consiguen en el mercado para el transporte de mercancía.

MODOS DE TRASPORTE	MEDIOS DE TRASPORTE	RAPIDEZ	CAPACIDAD	SEGURIDAD	COSTOS	TIPO DE MERCANCIA
TERRESTRES	Camiones con refrigeración	ALTA	CAPACIDAD ENTRE 5 Y 70 TONELADAS	MEDIA	BAJOS	perecederos
	Camión cisterna					líquidos e inflamables
	Mega camión					grandes toneladas
	Tractomulas					toda clase de mercancía
	Furgones					volumen y electrodomésticos
AEREOS	Aviones	ALTA	HASTA 200 TONELADAS	ALTA	ALTOS	aparatos High-Tech
	Helicóptero		HASTA 9600 LITROS DE AGUA			agua para la extinción de incendios.

BIBIOGRAFIAS

https://www.sertrans.es/transporte-internacional/transporte-aereo-caracteristicas-ventajas-y-desventajas/
https://www.maitsa.com/transitario/ventajas-desventajas-transporte-maritimo
https://www.avantiatransportes.com/ventajas-y-desventajas-del-transporte-terrestre/

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6

EVIDENCIA 1: CUADRO COMPARATIVO “MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE”

JUAN GABRIEL TORRES

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA

03/03/2021

EVIDENCIA 1: CUADRO COMPARATIVO "MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE"

1. Ubique en el cuadro comparativo los modos de transporte existentes (aéreo, marítimo, terrestre, ferroviario) y escoja para cada uno de ellos un respectivo medio de transporte.

***CUADRO* COMPARATIVO**

MODO DE TRANSPORTE: AEREO
MEDIO DE TRANSPORTE: Aviones de carga para el transporte de mercancías, transporte de carga a través de los aires, se encuentran los siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
RAPIDEZ **El transporte aéreo constituye la modalidad de transporte más rápida entérminos de velocidad.**	**TIPOS DE CARGA** **El transporte aéreo solo se maneja la mensajería, y mercancía de alto valor, oenvío urgente**
DOCUMENTACION **Es muy sencilla y se encuentra, en laactualidad, totalmente normalizada.**	**FACTORES EXTERNOS** **Se generan atrasos en el tiempo de entrega de la mercancía, por las condiciones del clima, el mal tiempo retrasa el vuelo a tiempo.**
COMPETITIVIDAD **Brinda reducción en los gastos generales, Adecuado para transportar mercancías perecederas o de alto valor a través de largas distancias.**	**LIMITACIONES** **La IATA posee en la actualidad un pliego de materiales considerados como peligrosos, que no pueden ser transportados por ningún motivo a través de esta modalidad.**
COBERTURA **Presenta una gran cantidad de conexiones y rutas a nivel mundial para el transporte de carga. Ruta corta y directa.**	**CAPACIDAD Y COSTO** **Es la modalidad que presenta una tasa de cobro alta, por lo tanto no es competitivo. No posee una gran capacidad debido al volumen y cantidad de mercancía y productos peligrosos**
SEGURIDAD **Los índices de seguridad en el transporte aéreo son mejores que los de otros modos**	

MODO DE TRANSPORTE: MARITIMO

MEDIO DE TRANSPORTE: Buques De Carga Internacional**.**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
CAPACIDAD **Los barcos son transportes que permiten él cargue del mayor volumen ytonelaje de mercancías.**	**FALTA DE ACCESIBILIDAD** **Esta característica se presenta generalmente en aquellos países en donde la infraestructura construida y disponible para el tránsito de mercancías es muy limitada.**
ESTABILIDAD **Genera una mayor estabilidad, ya que es poco afectado por las condiciones climáticas que muchas veces puedenretrasar la entrada y salida de medios (aéreo).**	**FRECUENCIA** **Los buques de carga presentan un ritmolimitado, dado los tiempos de preparación de la carga a su interior y el peso que llevan en su interior.**
COSTO **Hay que destacar ll bajo costo que poseen los fletes marítimos (aunque pueden generarse recargos por combustible o de otro tipo), en comparativa de los otros medios**	**VELOCIDAD** **Posee las velocidades más lentas, deincluso 25 km/h para los buques porta contenedores de categoría Triple E**
FLEXIBILIDAD **Permite el transporte de cualquier elemento, incluso líquidos, petróleo yartículos peligrosos.**	

MODO DE TRANSPORTE: TERRESTRE
MEDIO DE TRANSPORTE: CAMINIONES DE GARGA (mulas, doble troques).
TRANSPORTE TERRESTRE INTERNACIONAL.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
VERSATILIDAD **El transporte por carretera permite un acceso más rápido a las instalaciones de los despachadores, embarcadores o destinatarios, agilizando y facilitando el cargue, el descargue y, por ende, la entrega segura de la mercancía.**	**CAPACIDAD** **En este aspecto, es la modalidad que menor capacidad ofrece para el traslado de mercancía**
PRONTITUD **Derivado de los dos aspectosanteriores, los tiempos de espera (salvo graves inconvenientes de orden natural o social), las partidas y llegadas de los camiones de un determinado origen y destino pueden fijarse con una mayor relativa exactitud**	**DISTANCIAS** **Como ya se mencionó en lo relativo a grandes distancias y limitaciones internacionales, el transporte terrestre pierde toda ventaja respecto a cualquiera de las otras modalidades**
ACCESIBILIDAD **la facilidad de ingreso de esta modalidad a cualquier destino tiene un mayor porcentaje de efectividad, dada la agilidad y maniobrabilidad de los vehículos.**	**CONGESTION** **En puntos urbanos o de gran afluencia vehicular, el transporte terrestre pierde su ventaja de agilidad y maniobrabilidad respecto de las otras formas de transporte, puesto que no cuenta con vías adecuadas para este transporte.**
SEGURIDAD **Es de mayor un control y verificación del estado de la carga, si se requiere, garantizando su optima entrega**	**REGULACION** **Este aspecto afecta en mayorporcentaje a los países en vía de desarrollo en donde la normatividad de circulación, uso de puentes y desarrollode malla vial aún no se encuentran estandarizados**
COSTO **El costo suele estar al alcance de quien usa este medio de transporte.**	**CONTAMINACIÓN.** **Este tipo de transportes emite residuos y contaminación, tanto atmosférica como acústica. Sin embargo, es un problema que se está tratando de mejorar, incorporando nuevastecnología en estos transportes.**

MODO DE TRANSPORTE: FERREO
MEDIO DE TRANSPORTE: TREN - FERROCARRIL

VENTAJAS	DESVENTAJAS
CAPACIDAD **En relación con el transporte terrestres por carretera y el aéreo, este presenta una elevada capacidad, tanto en peso como en volumen.**	**FLEXIBILIDAD** **Este medio de transporte se encuentra limitado por la forma y el trayecto de las vías existentes, lo cual se agrava en el entorno internacional en donde estas no se encuentran estandarizadas**
ARTICULACION **Ya que el sistema es fácilmente modificable y se articula con otras modalidades como la marítima**	**TRANSBORDOS** **En la mayoría de los casos, la mercancía pasa previamente por otro medio de transporte, antes de llegar al sistema férreo, lo cual acarrea un incremento en la probabilidad de daño de la mercancía por manipulación.**
VELOCIDAD **El transporte férreo permite el transporte de mercancías a altas velocidades, complementando su gran capacidad.**	**ROBOS** **Dadas las grandes dimensiones y el número de transbordos, es muy común que se presenten robos**
DOCUMENTACION **Su documentación no defiere tanto dela empleada para el transporte por carretera**	

2. Determine las ventajas y desventajas existentes entre los modos y medios escogidos, teniendo en cuenta las siguientes variables:
   - Rapidez.
   - Costos.
   - Capacidad.
   - Seguridad.

	Rapidez	Capacidad	Seguridad	Costo
Carretera	Alta	Baja	Media	**Bajo**
Ferrocarril	Media	Alta	Alta	**Medio**
Marítimo	Baja	Muy alta	Alta	**Bajo**
Aéreo	**Muy alta**	**Baja**	**Muy alta**	**Alto**

3. Una vez cuente con lo anterior, indique cuáles serían los modos y medios de transporte más efectivos para movilizar los siguientes productos:

PRODUCTO	MEDIO DE TRANSPORTE ADECUADO
Pescado: 10 toneladas a granel.	**Terrestre: ya que se cuenta con vehículos equipados con refrigeración para la conservación del pescado fresco, y sale a más bajo costo.**
Gasolina: 11.000 galones.	**Marítimo: se cuenta con contenedores cisterna con la señalización para el transporté de este producto.**
Agua: 4.600 galones	**Multimodal** **Aéreo: hay aviones y helicópteros con tanques adecuados para el transporte de este producto, en especial para apagar incendios.** **Terrestre: se cuenta con vehículos cisterna con la señalización para el transporté de este producto y sale amás bajo costo.**

Arroz: 150 toneladas (2.000 bultos)	**Marítimo: ya que se cuenta con buques a granel y sale a más bajocosto.**
Huevos: 5.000 cubetas	**Terrestre: ya que es mercancía delicada, y hay vehículos adecuadospara transportar esta mercancía.**
Detergentes: 50 toneladas (10.000 bolsas de 5 kilos cada una).	**Marítimo: por la cantidad a transportar es el mejor medio de transporte a manejar**
Vasos desechables: 500 cajas de 3.500 vasos cada una.	**Terrestre: ya que es mercancía delicada, y hay vehículos adecuadospara transportar esta mercancía.**
Electrodomésticos: 250 unidades	**Multimodal** **Marítimo: en cuanto a la importación en conteiner.** **Terrestre: vehículos camiones este producto y sale a más bajo costo el transporté para su distribución.**



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA

TECNOLOGIA EN GESTIÓN LOGÍSTICA

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2

EVIDENCIA 1: ENSAYO

“LA IMPORTANCIA DE LAS REDES DE TRANSPORTE”

PRESENTADO POR:

ALMA ROSA CONTRERAS PEREZ

INSTRUCTOR

OLVER RAFAEL MEDINA CORZO

31 DE JULIO DE 2020



INTRODUCCIÓN

En la vida actual y a diferencia de hace muchos años atrás, donde las relaciones y las comunicaciones entre los países y empresas era limitada, a medida que ha pasado el tiempo se han ido actualizando debido a que la tecnología y la globalización han tomado y renovado las clases de sistemas de transportes. Estos son los medios, para la mayoría de Las organizaciones privadas o públicas que respalda su cadena de abastecimiento, para que tengan resultados óptimos, está directamente implicada con su buen proceso desde el comienzo de la operación hasta terminar.

Los procesos de transporte son los encargados de asegurar el desplazamiento de productos, paquetes, materias primas y servicios, también estos son responsables de llevar a tiempo y satisfacer las necesidades de los medios y asegurarse que todo llegue en buen estado entre empresas, clientes y organizaciones que se encuentren a grandes distancias geográficamente, y agrega valor a lo transportado, cuando estos son entregados a tiempo, sin daños y en las cantidades requeridas.

El transporte es uno de los puntos que dan valor a la satisfacción de un cliente y a una larga relación ya que un transporte confiable da confort y tranquilidad, porque asegura el buen estado de la mercancía, tiene seguridad y entrega oportuna por ello es muy importante trabajar a tiempo para una organización. Sin embargo, es uno de los costos logísticos más elevados dependiendo del tipo de transporte y la ubicación geográfica. Este costo constituye una proporción representativa de las ganancias.

Las redes de transporte a nivel nacional e internacional, son el pilar del movimiento de la economía, porque conectan y globalizan todo el mercado sin importar el medio de distribución: sea por aire, mar o tierra. Así como fue en un pasado, en un futuro vendrán cambios para mejorar las redes de transporte día a día y seguir siendo uno de los componentes más importantes de la logística.

REDES DE TRANSPORTE UN DESAFÍO GLOBAL.

Aspectos que se deben tener en cuenta para identificar la malla de red de transporte que permita posicionar los productos, en los mercados nacionales e internacionales.

Para dar un análisis de la malla de transporte para posicionar un producto de un mercado nacional o internacional, que garantice el traslado de los productos desde su punto de despacho hasta la llagada al cliente final, se debe pensar en las acciones y el medio de transporte.

Para ello se debe tener en cuenta donde, cuando y como se realizará la recepción y se almacenará la mercancía con la que se hará la operación, estos se llaman “centros de distribución”; para ello se debe definir si hay organizaciones, empresas, y personas naturales que interactúan o intervienen en el proceso clasificando estos canales de distribución, para así saber en dónde se podrá conseguir y en qué formato.

También se debe tener en cuenta para definir el sistema de red transporte los costos del traslado “flete” de los productos si es por aire, mar o tierra y así definir que le conviene más a la organización y al producto.

El sistema de transporte a nivel global es un muy importante para el crecimiento económico de las naciones y sus empresas, por lo cual debe estar en constante transformación y desarrollo, innovando para sus clientes, brindándoles un portafolio de servicio, ofreciendo tiempos oportunos a bajos costos y de buena calidad, para ello se debe hacer uso de la tecnologías y herramientas y así la mercancía estará más segura y se crea una buena relación con los clientes.

Se da por hecho de que la malla de redes de transporte ha tenido una evolución debido a los avances tecnológicos, industriales y a la globalización, por esta razón a dar respuesta a la demanda de los clientes de transportar los productos en el menor tiempo posible se han creado alianzas entre compañías especializadas en la logística de diferentes canales de transporte y diferentes nacionalidades ofreciendo servicios integrales.

De esta manera se benefician los productores y clientes ya que pueden tener el respaldo que la mercancía llegara en el tiempo estipulado o recibirán la materia prima a tiempo para cumplir con la requisición propuesta, y todo esto a nivel global; Este fenómeno se da porque con la disminución de costos, hay posibilidad de evaluar la red de transporte óptima para cada tipo de producto. Es decir:

MODOS DE TRANSPORTE	MEDIOS DE TRANSPORTE
Terrestre	Camiones
Marítimo O Fluvial	Ferris, Buques y Barcos
Aéreo	Aviones y Helicópteros
Férreo	Trenes

VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA DISEÑAR LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

En Logística definimos algunas variables, que debiesen ser la carta de navegación para las decisiones, los cuales debiesen partir por la pregunta más básica que es ¿lo necesitamos realmente? Aquí tratamos de contestar esa interrogante, aportando cinco variables a considerar:

1. Transporte y Distribución: ¿Qué son los camiones? No son más que “bodegas en movimiento” y si tenemos un transporte eficiente y eficaz, sin duda disminuiremos la cantidad de bodegas y centros estáticos, ya que, si los tiempos de espera se cumplen con nuestros camiones, no será necesario tener mercadería ni capital inmovilizado, sobre esta base generar zonas de transporte sobre la base de niveles de servicio comprometido.

2. Centro de Demanda: Otra variable a considerar son los centros de demanda, es decir, podemos por ejemplo tener 3 ciudades tentativas para instalar un CD muy cercanas unas de otras, alrededor de 100 km. o menos, la pregunta ¿Cuál elegimos? Simplemente la que tenga mayor demanda, esta es una de las variables (no la única), pero sumada al resto de las variables ayuda a la decisión final.

3. Costo del Centro de Distribución: Aquí se involucra un aspecto relevante en la decisión, ya que sin duda la decisión de las áreas no logísticas es inclinarse a las bodegas cuya ubicación sea la de menor costo, sin embargo, no necesariamente podría ser la mejor, si no está asociada a la variable Centro de Demanda

4. Equipo del Centro de Distribución: Las personas, que para Logística son lo más importante, es una gran variable a considerar. Supongamos tenemos una buena ubicación y un muy buen costo CD, hasta ahí todo bien, pero en la ciudad que elegimos no hay muy buenos recepcionadores, despachadores, jefes de bodega o personas tan relevantes como los grueros; el proyecto podría caer, los logísticos sabemos que no es lo mismo despachar madera, que retail o alimentos, por poner un ejemplo; la selección del personal es vital, sin considerar que la ciudad elegida debe tener un buen respaldo de mantenimiento de grúas o racks.

5. Conectividad informática: ¿Cómo comunicamos los pedidos? ¿Por señales de humo? Parece que no podríamos, debemos tener un buen respaldo informático in-site ya que una de las premisas de Logística es tener el físico con el lógico en paralelo, si esto no se cumple ¿se imaginan las diferencias de inventario? Así que sin duda es una variable relevante a considerar, así como la capacitación de nuestro equipo humano.

LAS TIC EN LAS REDES DE TRANSPORTE

Actualmente existe una gran variedad de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) que son empleadas para la transformación de los procesos de logística y operaciones. En base a las siguientes informaciones, innovaciones y ejemplos prácticos de diferentes empresas, podrás hacerte una idea de cómo las TIC pueden ayudarte a la hora de potenciar tu negocio en cuanto a este ámbito. La globalización de las TIC ha logrado que las empresas puedan manejar un solo sistema de información para todas las operaciones y, de esta manera, se han conseguido logros, cambios, crecimiento y competitividad entre las organizaciones, convirtiéndose así en la parte estructural del modelo de negocio. Como hemos dicho, es fundamental que las empresas se diferencien de su competencia para obtener ventajas competitivas. A continuación les presentamos algunas de esas ventajas:

- ✓ Se desarrollan relaciones más formales con proveedores, por lo que se fomenta la confianza entre ellos y se realizan prácticas más colaborativas.

- ✓ Se consigue una adaptación más rápida que mejoran las prácticas de gestión logística, en particular las referentes a los sistemas de gestión de inventario, uso de proveedores logísticos integrados y a la integración de procesos operativos.
- ✓ Se desarrollan recursos humanos más cualificados, a través de la capacitación profesional en el área de logística y gestión de cadenas de suministro.
- ✓ Se desarrollan mejores infraestructuras y se hace un mejor uso de las plataformas que fomentan medios de transporte y distribución de suministros más eficientes.

CONCLUSION

El transporte es un componente vital en el diseño y administración de los sistemas logísticos. Puede ser responsable de un tercio hasta dos tercios de los costos totales dela logística. El propósito de este trabajo ha sido describir el sistema de transporte en términos de las opciones disponibles para los usuarios. Estas opciones por lo general influyen los cinco principales modos de transporte (aéreo, por camión, ferroviario, marítimo y por ductos), así como sus combinaciones. Los usuarios pueden contratar el servicio o ser dueño de este.

Los servicios de transporte se describen mejor por sus características de costo y desempeño. Esto distingue a un servicio de transporte de otro y lo que el usuario adquiere por parte de los sistemas de transporte. Las características de costo varían de un modo a otro y dan origen a sus estructuras de tarifa.

En general, optimizar una red de transporte, ya sea terrestre, ferroviaria o aérea, consiste en planificar las rutas que conectan los puntos de origen con los de destino, coincidentes o no, de forma que el consumo energético experimentado por el vehículo sea el menor posible. Idealmente la ruta que implica menos consumo de energía coincidiría con la línea recta. No obstante, en ocasiones puede que el camino más corto no sea la opción óptima; esta vendrá determinada por el tipo de vía, la orografía del terreno y todos aquellos factores que influyan sobre el consumo del sistema de tracción del vehículo que recorrerá la ruta.

Complementando el contenido del texto podemos decir que algo fundamental en este proceso, el uso de las TIC es fundamental en el mundo actual ya que estas herramientas nos facilitan la comunicación tanto para la vida diaria como en una organización. La mejora de las TIC en la logística ha provocado un cambio muy positivo para el crecimiento de las empresas ya que, de esta manera, se han optimizado los distintos recursos de las compañías como son los administrativos, financieros, humanos, productivos, operativos, etc. Otro aspecto fundamental es el papel que juegan las TIC para que las empresas se diferencien de su competencia.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 01/03/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2104773 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LOS MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE A PARTIR DE LA NATURALEZA DE LA CARGA Y LA CAPACIDAD REQUERIDA TENIENDO EN CUENTA LOS EMBALAJES DE LOS OBJETOS Y EL TRAYECTO A RECORRER CONSIDERANDO TRANSPORTE

DETERMINAR LAS REDES DE TRANSPORTE MUNDIAL ÓPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL APOYADAS POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MERCADOS Y PROVEEDORES, SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO ASOCIADOS A LOS MISMOS.

DETERMINAR LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LOS FACTORES AMBIENTALES, LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, LEGALES Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR, TENIENDO EN CUENTA LA FORMA DE ENTREGA DEL PRODUCTO, EL COSTO, EL TIEMPO, EL LUGAR Y EL NIVEL PROGRAMADO DE SERVICIO AL CLIENTE.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL MERCADEO, CARACTERÍSTICOS DE LOS CONTACTOS COMERCIALES, LA COMPETENCIA Y LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DE LOS ACUERDOS

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN, OBJETIVOS, VARIABLES DE MERCADEO Y LOS OBJETIVOS DE LA LOGÍSTICA DE LA

ORGANIZAR EL CANAL EN LA RED DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERANDO VENDEDORES, LOGÍSTICA, CUBRIMIENTO, ALCANCE, FORTALEZA ECONÓMICA Y TRADICIÓN EN EL MERCADO, ASEGURANDO QUE LOS ACTORES CUMPLAN FUNCIONES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES PARA GARANTIZAR LA EFECTIVIDAD DEL DESARROLLO DEL CANAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LA VERIFICACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN DEL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LOS PROCESOS Y ACCIONES DE LA COMPETENCIA.

REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS TIPOS DE CONTROL, NORMAS LEGALES Y COMERCIALES Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS DEFINIDAS ENTRE LAS PARTES TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES E INDICADORES DE GESTIÓN Y SU CUMPLIMIENTO.

REDISEÑAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN, LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO

VALORAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS PERIÓDICAMENTE UTILIZANDO LAS TÉCNICAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL QUE PERMITAN VERIFICAR SU CUMPLIMIENTO FRENTE A LAS ACTIVIDADES, TIEMPOS Y COSTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN SEGÚN EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA Y LA COMPETENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2281723 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LOS MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE A PARTIR DE LA NATURALEZA DE LA CARGA Y LA CAPACIDAD REQUERIDA TENIENDO EN CUENTA LOS EMBALAJES DE LOS OBJETOS Y EL TRAYECTO A RECORRER CONSIDERANDO TRANSPORTE

DETERMINAR LAS REDES DE TRANSPORTE MUNDIAL ÓPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL APOYADAS POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MERCADOS Y PROVEEDORES, SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO ASOCIADOS A LOS MISMOS.

DETERMINAR LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LOS FACTORES AMBIENTALES, LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, LEGALES Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR, TENIENDO EN CUENTA LA FORMA DE ENTREGA DEL PRODUCTO, EL COSTO, EL TIEMPO, EL LUGAR Y EL NIVEL PROGRAMADO DE SERVICIO AL CLIENTE.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL MERCADEO, CARACTERÍSTICOS DE LOS CONTACTOS COMERCIALES, LA COMPETENCIA Y LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DE LOS ACUERDOS

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN, OBJETIVOS, VARIABLES DE MERCADEO Y LOS OBJETIVOS DE LA LOGÍSTICA DE LA

ORGANIZAR EL CANAL EN LA RED DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERANDO VENDEDORES, LOGÍSTICA, CUBRIMIENTO, ALCANCE, FORTALEZA ECONÓMICA Y TRADICIÓN EN EL MERCADO, ASEGURANDO QUE LOS ACTORES CUMPLAN FUNCIONES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES PARA GARANTIZAR LA EFECTIVIDAD DEL DESARROLLO DEL CANAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LA VERIFICACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN DEL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LOS PROCESOS Y ACCIONES DE LA COMPETENCIA.

REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS TIPOS DE CONTROL, NORMAS LEGALES Y COMERCIALES Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS DEFINIDAS ENTRE LAS PARTES TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES E INDICADORES DE GESTIÓN Y SU CUMPLIMIENTO.

REDISEÑAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN, LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO

VALORAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS PERIÓDICAMENTE UTILIZANDO LAS TÉCNICAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL QUE PERMITAN VERIFICAR SU CUMPLIMIENTO FRENTE A LAS ACTIVIDADES, TIEMPOS Y COSTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN SEGÚN EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA Y LA COMPETENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 14,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2281676 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTITUIR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADEO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN DE MERCADO

MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN.

RECOLECTAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN CON VERACIDAD, FIDEDIGNIDAD DE LAS FUENTES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	14,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	72,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA